

Ersatzteillogistik im technischen Service



Foto: © Dan Bershing – Fotolia

Zukunft sichern – Ersatzteilgeschäft ausbauen

Der globale Ersatzteilmarkt wächst jährlich um 5 %, in Kombination mit Gewinnen von bis zu 43 % für spezialisierte Materialien bietet die Ersatzteillogistik sowohl für die Maschinen- und Anlagenhersteller (OEMs) als auch für den technischen Service ein riesiges Ergebnispotenzial.

a) **Maschinen- und Anlagenhersteller (OEMs):** Während das Primärprodukt schon lange abgekündigt ist, läuft der Betrieb der Maschinen und Anlagen teils Jahrzehnte über die Produktionsdauer hinaus weiter. Daraus ergibt sich eine Chance zur Generierung regelmäßiger, projektunabhängiger Einnahmen und einer dauerhaften Kundenbindung mit direktem Kontakt über die gesamte Nutzungsdauer.

Wir unterstützen Sie bei:

- der Erstellung einer detaillierten Aufschlüsselung des IST-Zustandes,
- der Ableitung eines Zielbildes mit integrierten Prozessverbesserungen und einem strukturierten Vorgehen,
- der erfolgreichen Implementierung der aufgezeigten Maßnahmen.

Ansprechpartner

Dipl.-Ing. Florian Defèr
 Telefon: +49 241 47705-233
 E-Mail: Florian.Defèr@fir.rwth-aachen.de

b) **Technischer Service:** Der Verkauf von Ersatzteilen ermöglicht es, mit einem leicht skalierbaren Modell zusätzliche, über das eigentliche Kerngeschäft hinausgehende, Umsatzpotenziale zu erschließen.

Effizientes Ersatzteilmanagement im Einsatz

Wenn Termine für die Abgabe von Angeboten und die Lieferung von Produkten nicht eingehalten werden, liegt dies nicht selten an einem ineffizienten Stammdatenmanagement, einer undurchsichtigen Lagerhaltung und komplexen Prozessen. Um die Anforderungen und Bedürfnisse Ihrer Kunden optimal zu bedienen, gibt es vier wesentliche Ansatzpunkte:

1. **Prozessoptimierung:** Durchführung einer kennzahlenbasierten Prozessgestaltung zur nachhaltigen Beschleunigung der Angebotserstellung und Auftragsbearbeitung.
2. **Bestandsoptimierung:** Steigerung des Servicegrades und Reduzierung von Überbeständen durch eine statistische Verbrauchsprognose.
3. **Lieferantenmanagement:** Bedarfsgerechte Bewertung, Auswahl und Entwicklung von Lieferanten mit entsprechender Definition der Einkaufskonditionen.



FIR Aachen GmbH
 Campus-Boulevard 55
 52074 Aachen
 www.fir.de

4. Vertriebsmanagement: Optimierung des Ersatzteilportfolios durch die Etablierung von Ersatzteil-Serviceverträgen, die Definition von Ersatzteil-Lieferverträgen und die Ausarbeitung einer kompetitiven Pricing-Strategie.

Beispielvorgehen: Prozessoptimierung nach Lean Six Sigma

Lean Six Sigma ermöglicht durch ihren mathematischen Ansatz eine Maßnahmenentwicklung auf Basis fundierter, messbarer Bewertungen. Der in Lean Six Sigma definierte DMAIC-Zyklus (Define, Measure, Analyze, Improve) eignet sich hervorragend um einen nachhaltigen Veränderungsprozess in Ihrem Unternehmen zu etablieren.



Phase 1: Define

In einem Zielworkshop bestimmen wir gemeinsam mit Ihnen die Ziele und Grenzen des Projektes. Auf Basis langjähriger Erfahrung und umfassenden Know Hows im Bereich der Ersatzteillogistik gewährleisten wir die Bereitstellung eines definierten Projektumfangs mit klaren Meilensteinen.



Phase 2: Measure

Um die richtigen Hebel in Ihrer Ersatzteillogistik zu identifizieren, müssen Sie wissen, wo Sie stehen. Anhand einer Daten- und Kennzahlenanalyse, einer Prozessaufnahme und Tiefeninterviews mit relevanten Stakeholdern ermitteln wir ein genaues Bild Ihrer aktuellen Situation.



Phase 3: Analyse

Durch die iterative Analyse der zuvor aufgenommenen Daten und Prozesse können wir konkrete Verbesserungspotenziale aufzeigen. Dabei nutzen wir bewährte Referenzprozesse und Ansätze aus der Informationslogistik, um das Projekt effizient zu gestalten und fundierte Ansätze für die Maßnahmenableitung zu generieren.



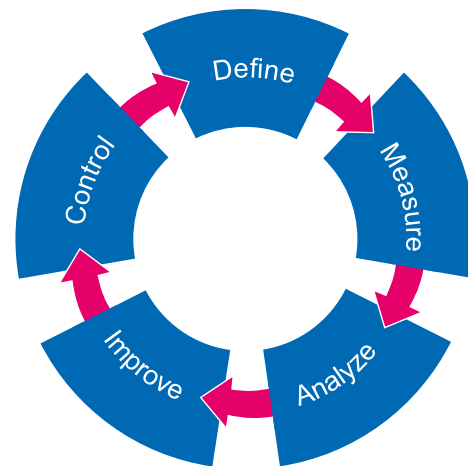
Phase 4: Improve

Die Ableitung und die Aufwand- / Nutzenbewertung der Maßnahmen führt zu einer fundierten Maßnahmenroadmap, die eine strukturierte Umsetzung ermöglicht. Die Zielerreichung wird mit der Definition von geeigneten Kennzahlen messbar gemacht.



Phase 5: Control

Das Nachhalten und Steuern der Maßnahmen ist eine Kernherausforderung in jedem Optimierungsprojekt. Balanced Score Cards bieten hier z. B. eine gute Methode zur messbaren Verfolgung des Projektablaufs.



Mehrwert für Ihr Unternehmen:

Stellen Sie Ihre Ersatzteillogistik zielgenau auf Ihre Kunden ein und erweitern Sie Ihr Wertschöpfungsportfolio! In Zusammenarbeit mit Ihnen entwickeln wir ein optimal auf Ihren Markt zugeschnittenes Konzept für Ihr Ersatzteilgeschäft. Unsere strukturierte Vorgehensweise und die Anwendung adäquater Methoden und Werkzeuge gewährleisten einen reibungslosen Projektverlauf in wirtschaftlich wie zeitlich optimalem Rahmen – von der Maßnahmendefinition bis hin zur Umsetzung. So machen Sie Ihr Business fit für die Zukunft!

Erhöhen Sie Ihre Wettbewerbsfähigkeit!

- Das beste Angebot für Ihre Kunden durch Nutzung aller verfügbaren Informationen
- Kosteneinsparungen durch effiziente Prozesse
- Hohe Kundenorientierung durch ein bedarfsgerechtes Portfolio



- Service & Instandhaltung
- Produktion & Logistik
- Informationstechnologien & -management
- Strategie & Digitalisierung